

Public

§ Tout public

Prérequis

§ Titulaire d'un Baccalauréat ou d'un autre diplôme ou titre de niveau 4

Modalités d'admission

§ Dossier de candidature, tests de sélection et entretien

Durée

§ 1155 heures dont 735 heures en centre de formation + 420 heures en entreprise (soit une année scolaire).

Modalités et méthodes pédagogiques

- § Présentiel et/ou séquences distancielles
- § Stages d'application en entreprise
- § Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

Qualité des formateurs

§ Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

Documents remis

- § Certificat de réalisation
- § Attestation de fin de formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation

Nous contacter

www.aftral.com
0809 908 908

VENDEUR CONSEIL EN VOYAGES D'AFFAIRES ET DE TOURISME – TEMPS PLEIN

Objectifs généraux

- u Réserver les prestations nécessaires à un déplacement
- u Vendre et composer des voyages individuels
- u Construire et commercialiser des voyages de groupes

Les plus de la formation



- u Une formation permettant un accès direct aux emplois, une Ecole reconnue par les professionnels, ayant des partenariats avec les entreprises de la branche ainsi qu'un réseau actif d'anciens élèves.
- u Une pédagogie active basée sur des mises en situation et des études de cas d'entreprise, un apprentissage avec les GDS, logiciels et outils utilisés en entreprise.
- u Une Ecole à taille humaine permettant un suivi personnalisé de chaque étudiant.
- u Des moyens matériels performants et innovants
- u Une formation active et inter active avec des cas pratiques
- u Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- u Evaluations formatives.
- u Evaluations en cours de formation sous la forme de questionnaires, mises en situation, études de cas, ...
- u Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen (jurys professionnels).

Validation

- u Titre "Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et de Tourisme"
- u Niveau : 5
- u Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Si échec au titre, possibilité de validation partielle par la délivrance de CP (Certificats Professionnels) ou de représentation à une nouvelle session d'examen
- u Equivalences, passerelles, débouchés :
<https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/34788>
- u Code RNCP : 34788
- u Code Certif Info : 109055



Agrément

- u Sans objet

PROGRAMME

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	Identifier les objectifs et étapes de la formation	/
§ Tour de table § Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels § Présentation de la formation et des valeurs de l'Ecole EPT § Modalités pratiques § Obligations, droits et comportements pour les périodes de stage en entreprise		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
2	Réserver les prestations nécessaires à un déplacement	210 h 00
§ Accueil et connaissance du secteur professionnel (14 h) § Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (66 h 30) § Géographie de localisation et étude de destinations des voyages d'affaires (35 h) § Bureautique et informatique professionnelle (14 h) § Anglais appliqué au secteur des voyages (10 h 30) § Techniques et outils de communication : expression et communication orale et écrite, accueil clients, communication téléphonique, outils de gestion de la relation clients, outils professionnels (35 h) § Mises en situation professionnelle transport et prestations complémentaires (21 h)		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES 1 salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès Internet 1 salle informatique (1 poste/participant connecté à Internet / GDS AMADEUS / Sabre) Plateau technique reproduisant les conditions d'une agence de voyages et d'un plateau affaires
<i>Evaluations en Cours de Formation (14 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
3	Vendre et composer des voyages individuels	252 h 00
§ Connaissance du secteur professionnel (7 h) § Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (28h) § Destinations et produits touristiques (84 h) § Techniques de vente, qualité, fidélisation et gestion de la relation clients (14 h) § Droit du tourisme : contrat de vente, responsabilité l'opérateur de voyages, traitement des réclamations et litiges (7 h) § Assurances de voyages (7 h) § Approche économique de l'entreprise (3 h 30) § Bureautique et informatique professionnelle (14 h) § E-tourisme, Webmarketing (14 h) § Tourisme durable (21 h) § Anglais appliqué au secteur du tourisme (17 h 30) § Mise en situation professionnelle de vente de voyages (21 h)		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES 1 salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès Internet 1 salle informatique (1 poste/participant connecté à Internet / GDS AMADEUS / Sabre / Logiciel GESTOURS) Plateau technique reproduisant les conditions d'une agence de voyages et d'un plateau affaires
<i>Evaluation en Cours de Formation (14 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
4	Construire et commercialiser des voyages de groupes	203 h 00
§ Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (28 h) § Destinations et produits touristiques (31 h30) § Construction de voyages (forfait) (66h30) § Bureautique et informatique professionnelle (14 h) § Marketing, E-tourisme, Webmarketing (14 h) § Techniques de communication, de commercialisation et de prospection de clientèle (21 h) § Anglais appliqué au secteur du tourisme et des voyages (10 h30) § Mise en situation professionnelle (10 h30)		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES 1 salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès Internet 1 salle informatique (1 poste/participant connecté Internet et GDS AMADEUS et Sabre) Plateau technique reproduisant les conditions d'une agence de voyages et d'un plateau affaires
<i>Evaluation en cours de Formation (7 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	Révisions	35 h 00
§ Modules de synthèse : - Forfait (10 h 30) - Informatique professionnelle et bureautique (7 h 00) - Juridique/commercial (3 h 30) - Mise en situation professionnelle de billetterie et vente tourisme (14 h 00)		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
6	Evaluer les acquis de la formation	35 h 00
§ Epreuves finales d'évaluation des compétences professionnelles		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
7	Bilan et synthèse de la formation	/
§ Bilan de la formation § Synthèse du stage § Evaluation de satisfaction de la formation		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia